

## **Marketplaces Internacionals per vendre en altres països**

Els marketplaces sorgeixen com una ajuda al procés de internacionalització de les empreses ja que ajuden a superar la dificultat inherent de trobar distribuïdors detallistes o majoristes en els països objectiu, apart del estalvi de cost que també suposa el tenir que adaptar-se als condicionants culturals com l'idioma.

### **Més enllà de Amazon o Ebay:**

En referim a que parlarem de Marketplace horitzontals però sense referir-nos als dos més coneguts per tothom com són Amazon o Ebay i us presentarem altres opcions menys conegudes que us puguin ajudar en el vostre procés de internacionalització.

### **Newegg (EEUU)**

Especialitzat en els sectors de la moda, automoció, esport i productes industrials i electrònics. Treballa per comissió de venda depenent del producte ofert entre un 8 i un 15%.

En cas de interessar-te oferir el teu producte hauràs de passar un procés d'aprovació i la obligació és de que cada producte ha de poder ser lliurat en un període màxim de 72 hores després de l'ordre de compra.

### **Sears.com (EEUU)**

Ofereix 3 serveis diferents: publicitat a Sears, vendre a Sears i el servei de Fullfilled.

La publicitat està basada en cost per click (entre 15 i 75 cèntims). Vendre suposa una tarifa mensual de 40\$. I el darrer servei suposa aquesta tarifa mensual i un *fee* per peu cúbic per emmagatzematge.

### **Jet.com (EEUU)**

Te una estructura de comissions molt similar a la d'Amazon encara que en aquest cas permet als venedors ajustar les comissions en funció de les quantitats venudes o de la distancia d'enviament al comprador.

### **Etsy (França)**

Amb filials a EEUU i altres mercats.

Especialment interessant per a negocis de productes artesanals singulars fets a mà. Cada producte te un cost de 20 cèntims quan el publiquem i quan el producte es ven, la comissió por venda puja al 3,5% del preu.

## Alibaba (Xina)

Es tracta d'un gegant mundial comparable a Amazon, en el que es diferencia bàsicament per la seva estructura de *marketplaces* que ofereix:

1. **Taobao:** similar a Ebay, es una plataforma "consumer to consumer" que permet a venedors individuals i a petits negocis vendre els seus productes des del sistema de subhastes o preus fixes. Els venedors no tenen costos per pujar els seus productes i els ingressos els obtenen de la publicitat i de serveis complementaris.
2. **Tmall:** opera com un centre comercial, unint a petits negocis així com a marques amb potencials clients (a Xina té una quota de mercat del 50%). En aquest cas, els requisits són més exigents ja que les empreses tenen que tenir presència física a Xina al menys durant els 3 anys anteriors i han d'emmagatzemar els productes oferts allí). Aquest negoci està centrat en volum de vendes perquè els seus *fees* inclouen un dipòsit de seguretat de 25.000 dolars, un *fee* de 5000 \$ anuals i una comissió per transacció del 5%.
3. **Tmall Global:** enfocat a venedors de fora de Xina. Permet a companyies estrangeres vendre directament al consumidor local sense requisits de llicències com les que ja hem explicat. Les seves traïfes són *fee* anual i dipòsit de seguretat retornable, i comissions entre el 3% i el 6%.

## Mercado Libre (Llatinoamèrica)

Mèxic i Brasil ocupen el 60% de la seva quota.

Ofereix un programa de venda "cross border" per venedors estrangers. És possible triar un programa bàsic, o pagar una subscripció mensual. Ofereixen, a més, recolzament en funcions logístiques, sistemes de pagament, traduccions i localització.

## Rakuten (Japó)

Té filials a EEUU, Espanya i altres països europeus).

Té un cost de 100\$ aproximadament i les comissions van del 8% al 15% depenent de la categoria del producte. El *fee* per producte és de 99 cèntims i només es cobra quan el producte es ven.